



**3 КТО ВОССТАНОВИТ «ГРАМОТЕЙНСКУЮ»**



**6 НУЖНА ЛИ ПОМОЩЬ «МАЛЫШАМ»**

**АКТУАЛЬНО ПО ПУТИ  
К ИНВЕСТИЦИЯМ**

28 ноября в ходе ярмарки инвестиционных проектов в Кемерове прошла конференция, участники которой обсудили пути решения проблем объединения ресурсов и возможностей для инвестиций в экономику Кемеровской области. А уже на следующий день на региональном инвестиционном портале был представлен к публичному обсуждению проект новой редакции «Стратегии привлечения инвестиций в Кемеровскую область до 2030 года».

На конференции **Дмитрий Исламов**, заместитель губернатора по экономике и региональному развитию, призвал муниципалитеты Кузбасса активнее использовать имеющиеся и создаваемые в регионе механизмы привлечения инвестиций. Особо он выделил территории, в которых активно работают советы по инвестиционной деятельности. В частности, Калтан, в котором за 9 месяцев текущего года состоялось 13 заседаний совета, а также Юргу и Беловский район (9 заседаний за тот же период). Сожаление зам губернатора выразил в связи с тем, что инвестиционные

советы не работают в Тяжинском, Топкинском и Кемеровском районах. А они обязаны работать в соответствии с «Региональным инвестиционным стандартом», который должен быть внедрен на муниципальном уровне в 2014 году. Все 15 разделов этого стандарта, предложенного федеральным агентством стратегических инициатив, уже апробированы на областном уровне. Дмитрий Исламов сообщил, что в начале декабря будет собрана экспертная группа из представителей общественности, предпринимателей и банков, которая оценит сегодняшний уровень вне-



дрения стандарта, основной целью которого является сокращение административных барьеров при инвестировании. Стоит отметить, что согласно опубликованному проекту «Стратегии привлечения инвестиций», внедрение «Регионального инвестиционного стандарта» позволит в том числе к 2030 году сократить совокупное время получения разрешения на строительство более чем в 7 раз. По оценке управления инвестиционной политики администрации области, благодаря этому объём привлечённых иностранных инвестиций увеличится к этому сроку в 3 раза.

Среди новых мер поддержки инвестирования Дмитрий Исламов назвал создание отдельного инвестиционного фонда Кемеровской области. «Мы выделили в следующем году в бюджете небольшие деньги для софинансирования проектов, претендующих на федеральную поддержку», – сообщил он. В проекте «Стратегии привлечения инвестиций», такой фонд предусмотрен для реализации на территории Кемеровской области инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнёрства.

Окончание на стр. 4

**Здоровье - это чистый воздух!**

- кондиционеры
- вентиляция
- ионизация воздуха

**ПРОФЖИЛСТРОЙ** т. 452-333  
г. Кемерово, ул. Суворова, 20 (Цокольный этаж) т. 455-510

**Мы не жертвуем качеством**  
**Проминвест Лизинг**

**Все виды лизинга:**

- оборудование
- транспорт
- спецтехника
- недвижимость

**Удобное решение для реальных проектов**

**ГРУППА КОМПАНИЙ ПРОМИНВЕСТ**  
ул. Терешковой, 41 к2,  
офис 801, БЦ Сити Плаза  
тел. (3842) 45-55-45  
[www.prominvest-kuzbass.ru](http://www.prominvest-kuzbass.ru)

**Кредиты на вырост  
малому бизнесу**

**Меняем представление  
о кредитовании малого бизнеса**

**www.bm.ru**  
г. Кемерово, ул. Дзержинского, 2  
8 (3842) **75-48-15**  
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29  
8 (3843) **46-31-28**

**Банк Москвы**  
Вместе с вами

Группа ВТБ

ОАО «Банк Москвы». Регистрационный номер лицензии Банка России № 2718 от 10.08.2012.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

**ВТОРАЯ ПОПЫТКА ЗАЙТИ В СУХОДОЛ**

ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС), Федеральное агентство морского и речного транспорта и ФГУП «Росморпорт» подписали 5 декабря соглашение о строительстве специализированного угольного терминала в районе бухты Суходол в Приморском крае. В результате реализации этого соглашения, как сообщает пресс-служба СДС, будет построен угольный порт на тыловой части мыса Теляковского в северной части бухты Суходол мощностью 20 млн тонн угля в год. Объем финансирования со стороны СДС составит 18 млрд рублей, срок реализации проекта – 2014-2019 гг. Это вторая попытка кузбасских угольщиков построить угольный терминал на берегах бухты Суходол. Первую предпринял в 2005-2007 гг. холдинг «Сибуглемет». В планах компании было строительство угольного терминала на 8 млн тонн в год в районе мыса Красный на южном берегу Суходола. Но против выступила общественность города Большой Камень, на территории которого предполагался новый порт, а затем и власти муниципалитета. В июне 2007 года отказ от строительства угольного терминала был закреплен официально – городская дума Большого Камня утвердила предложенный администрацией новый генеральный план города, которым в районе мыса Красный была предусмотрена зона отдыха.

**ШЛАМЫ СТАНУТ КОНЦЕНТРАТОМ**

Второй блок обогащательной фабрики на шахте им. Кирова (ОАО «СУЭК-Кузбасс»), введенный в строй в октябре нынешнего года, перерабатывает до 2018 года 2,3 млн тонн угольных шламов. Они были накоплены в отстойниках шахты как отходы работы старой фабрики и занимают значительные площади. Согласно инвестиционному проекту, представленному СУЭК-Кузбасс на прошлой неделе инвестиционной ярмарке, мощности второго блока будут обогащать 4,5 млн тонн угля с шахт компании в 2014 году и по 5 млн тонн в последующие годы. Одновременно на них будут направлены шламы старых отстойников, что позволит получить из них в течение четырех лет 927 тыс. тонн угольного концентрата экспортного качества. До реализации этого проекта шламы как низкокалорийное топливо отправлялись на Беловскую ГРЭС ООО «Сибирская генерирующая компания» по 600 рублей за 1 тонну. Планируемый к производству концентрат должен принести компании уже более 1,46 млрд рублей доходов (при средней цене 1578 рублей за тонну) при инвестиционных и операционных затратах чуть более 500 млн рублей.

**ВОСЬМАЯ ДОБАВЛЯЕТ ВТОРУЮ**

Компания «Южкузбассуголь» (угольное подразделение «Евраз Групп») завершает строительство второй очереди шахты «Ерунаковская-8» в Новокузнецком районе. Это позволит увеличить добычу угля на ней в следующем году на 80%, а производственную мощность – в 2,2 раза. Об этом рассказал на ярмарке инвестиционных проектов в Кемерове на прошлой неделе Андрей Борщевич, директор «Евраз Групп» по стратегическому развитию угольных предприятий. По его данным, при общей стоимости шахты «Ерунаковская-8» в 17,7 млрд рублей, на долю второй очереди приходится только 4,4 млрд рублей затрат. Однако, ввод в строй второй очереди позволит заметно увеличить добычу угля на предприятии. В этом году она ожидается в 1,39 млн тонн, в следующем – 2,5 млн тонн. При этом компания уже направила документы в Ростехнадзор на согласование плана горных работ, который предусматривает, что полная производственная мощность «Ерунаковской-8» составит 3 млн тонн. Первой очередь шахта была запущена 26 февраля нынешнего года, добывает конкующийся уголь марок «Ж» и «ГЖ», располагает запасами в 217 млн тонн угля. Как пояснил Андрей Борщевич, вторая очередь, несмотря на меньший объем инвестиций, потребует значительный объем дополнительных работ. В частности, предусмотрена установка еще одного вентилятора главного проветривания, она запланирована уже на начало 2015 года, расширение погрузочных мощностей на станции Казанковская в Новокузнецком районе. Она обслуживает две шахты «Южкузбассуголь», «Ерунаковскую-8» и «Усковскую». А вот отдельного обогащения угля с этих шахт компания не планирует строить. Как пояснил Андрей Борщевич, достаточно мощностей, которые уже имеются у «Южкузбассуголь» в Новокузнецке. Пуск второй очереди «Ерунаковской-8» намечен на начало 2014 года.

**БАНКРОТСТВО «ГУРЬЯНИНА» ПРОДЛИТСЯ ЧЕТЫРЕ ГОДА**

Арбитражный суд Кемеровской области 25 ноября в очередной раз продлил банкротство межрегионального финансового потребительского союза «Гурьянин» на шесть месяцев. В результате, конкурсное производство в кредитном кооперативе займет полных четыре года, из которых три с половиной реальных доходов для последующего погашения обязательств перед вкладчиками должнику получить не удалось.

Ходатайство о продлении конкурсного производства по итогам своего отчета за полгода работы заявил конкурсный управляющий «Гурьянина» Вячеслав Долгих. Он сообщил, что за этот период на счет МФПС поступило 3,613 млн рублей, в основном, за счет взыскания дебиторской задолженности. Расходы при этом составили 3,604 млн рублей, и почти полностью пошли на проведение процедуры конкурсного производства. Самой большой статьей расходов, по данным конкурсного управляющего, стала оплата юридических услуг кемеровского ООО «Юридическая служба», которая по договору с фирмой не может превышать 2 млн рублей (без учета налогов) за полгода.

Конкурсный управляющий сообщил суду, что за отчетный период жалоб на его работу от кредиторов не поступало (напомним, что именно по этим жалобам были отстранены от должности предыдущие управляющие «Гурьянина» Денис Антонов и Евгений Павленко), и подчеркнул, что регулярно проводит заседания комитета кредиторов и собрания кредиторов. Говоря о перспективах взыскания задолженности в пользу «Гурьянина», Вячеслав Долгих заявил, что «дальше таких денежных поступлений в кассу МФПС будет больше, т. к. у него есть сведения о крупном пласте задолженности перед кооперативом, под 100 млн рублей, но нет подлинных документов, договоров и т.п.». Среди прочих доходов, которые может получить «Гурьянин», Вячеслав Долгих назвал взыскание убытков с предыдущих конкурсных управ-

ляющих. Один из таких исков к Евгению Павленко уже удовлетворен. К моменту отчета о проведении конкурсного производства за последние шесть месяцев стало известно, что Беловский районный суд приговорил бывшего исполнительного директора МФПС Александра Истомина к 8 годам лишения свободы и удовлетворил гражданский иск «Гурьянина» к нему на 107,76 млн рублей. Если приговор в отношении экс-директора вступит в законную силу, пояснил Вячеслав Долгих, начнется взыскание по гражданскому иску и появятся вновь открывшиеся обстоятельства дела. На их основании можно будет оспорить судебные решения о взыскании «Гурьянина» в пользу Истомина задолженности по арендной плате помещений. Но для всего этого нужно время, в связи с чем суд удовлетворил ходатайство конкурсного управляющего о продлении банкротства еще на полгода. После заседания суда председатель комитета кредиторов «Гурьянина» Ольга Колпакова подтвердила, что пайщики вполне удовлетворят работу третьего конкурсного управляющего МФПС.

Антон Старожилко

Межрегиональный финансовый потребительский союз (изначально, кредитно-потребительский кооператив) «Гурьянин» был зарегистрирован в Гурьевске (Кемеровская область) в январе 2003 года. Помимо своего региона работал также в Новосибирске. Пайщикам до начала кризиса 2008 года кооператив предлагал до 26% годовых дохода на внесённый вклад, заёмщикам – кредиты под 46% годовых. В июне 2010 года «Гурьянин» был признан банкротом, конкурсное производство в нём продолжается. По данным Вячеслава Долгих, в реестре кредиторов МФПС числится 3,16 тыс. пайщиков с требованиями на 433,26 млн рублей. В списке должников «Гурьянина» – 408 лиц с задолженностью в 36,05 млн рублей.

**ШАХТЫ ВОССТАНАВЛИВАЮТСЯ БЕЗ «ЕВРАЗА»**

Шахты «Тагарышская» и «Грамотейнская», ранее приоставивших в составе угольной компании «Южкузбассуголь» (входит в «Евраз Групп») планируется восстановить под управлением уже нового собственника зарегистрированной в Лондоне компании Lehram Capital Investments Ltd.

О планах восстановления работы двух шахт, одна из которых не ведёт добычу более трёх лет, а другая более года, сообщил Алексей Хабаров, гендиректор новокузнецкого ЗАО «Угольная компания «Казанковская». Она стало управляющей структурой для активов, приобретенных Lehram Capital Investments Ltd. По его данным, уже в ближайшее время планируется восстановить добычу на шахте «Грамотейнская» в Белово.

Аварийный участок изолирован, а добычу планируется развернуть в другой части шахты, где до инцидента 25 ноября 2012 года уже готовилась добычная лава. Затем, когда работа «Грамотейнской» будет восстановлена, компания планирует дополнительно разведать участок Менчерепский Северный, подготовить проект его освоения и начать строить к нему горные выработки для организации добычи угля на этих запасах.

Параллельно с «Грамотейнской», будет возобновлена добыча и на втором предприятии компании, на шахте «Тагарышская» в Новокузнецком районе. Это предприятие страдало от сильной обводненности горных пластов но, по данным гендиректора «Казанковской», эта проблема также

ООО «Шахта «Грамотейнская» расположено в поселке Грамотейно (Белово). По данным «Евраз Групп», на 30 июня 2013 года общая стоимость активов предприятия составляла 13 млн долларов, доналоговый убыток предприятия за 2012 год составил 19 млн долларов. В феврале 2012 года «Грамотейнская» приобрела лицензию на участок Менчерепский Северный, примыкающий к её горным выработкам, с запасами в 222 млн тонн угля, но 25 ноября 2012 года была остановлена после вспышки метана. Производственная мощность шахты – 2,5 млн тонн угля энергетической марки Д в год. В составе УК «Казанковская» находится шахта «Тагарышская» проектной мощностью 2 млн тонн угля энергетической марки Г. Она была пущена в 2006 году, но уже в 2010 остановлена из-за убытков.



Шахта «Грамотейнская» расположена в поселке Грамотейно (Белово). По данным «Евраз Групп», на 30 июня 2013 года общая стоимость активов предприятия составляла 13 млн долларов, доналоговый убыток предприятия за 2012 год составил 19 млн долларов. В феврале 2012 года «Грамотейнская» приобрела лицензию на участок Менчерепский Северный, примыкающий к её горным выработкам, с запасами в 222 млн тонн угля, но 25 ноября 2012 года была остановлена после вспышки метана. Производственная мощность шахты – 2,5 млн тонн угля энергетической марки Д в год. В составе УК «Казанковская» находится шахта «Тагарышская» проектной мощностью 2 млн тонн угля энергетической марки Г. Она была пущена в 2006 году, но уже в 2010 остановлена из-за убытков.



вполне решаема, хотя и потребует дополнительного времени. Поэтому в следующем году планируется наладить добычу открытым способом на части запасов «Тагарышской», это 2,5 млн тонн, а в 2015 году – приступит и к подземной добыче. Как пояснил Алексей Хабаров, для восстановления лавы в «Грамотейнской» нужны не такие уж значительные вложения, порядка 500 тыс. рублей, а затем, когда начнется реальная добыча, «Казанковская» планирует взять банковские кредиты для дальнейшего развития.

После вспышки метана в ноябре прошлого года работа «Грамотейнской» была приостановлена, а апреле нынешнего года тогдашний руководитель дивизиона «Уголь» «Евраз Групп» Сергей Степанов (сейчас он возглавляет «Южкузбассуголь») заявил, что «из-за пожара» «Грамотейнская» может быть законсервирована. Он пояснил, что альтернативой этому может быть запуск лавы в другом крыле шахты. Несмотря на простоту, весь персонал предприятия был сохранен, никто не был уволен (на «Грамотейнской» в прошлом году было занято около 900 человек). Однако, к восстановлению шахты в составе «Южкузбассуголь» «Евраз» так и не приступил, предпочтя от нее избавиться. По мнению Алексея Хабарова, потому, что группе нужен в первую очередь конкующийся уголь, а шахты, добывающие энергетические марки угля, неинтересны. 15 октября «Евраз Групп» объявила, что продала ООО «Шах-

та «Грамотейнская» компании Lehram Capital Investments Ltd. за 10 тыс. рублей. О продаже «Казанковской» официального объявления не было. Как оказалось, сделка по этому активу была заключена ещё в августе нынешнего года. На прошлой неделе пресс-служба «Евраз Групп» не ответила на запрос об обстоятельствах этой сделки, в частности, такой её детали, что из «Казанковской» до её продажи была выведена лицензия на участок Курейнский.

УК «Казанковская» была создана в 2004 году как совместное предприятие «Южкузбассуголь» и ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) для разработки крупного участка Курейнский в Новокузнецком районе. Лицензию на него «Казанковская» приобрела в конце 2004 года, запасы на нем оцениваются почти в 500 млн тонн угля конкующихся марок. Добывающее предприятие на участке так и не было построено. И в начале нынешнего года 50-процентную долю ММК в УК выкупили «Евраз». Однако, в «Казанковской», проданной Lehram Capital Investments Ltd (по данным британских справочных сайтов, собственником этой фирмы является Юлия Лопатина, директор – Игорь Гуров), такого актива как лицензия на Курейнский уже не было. Она, как сообщили в управлении по недропользованию по Кемеровской области, была переоформлена на ООО «Шахта «Курейнская», принадлежащее «Южкузбассуголь».

Егор Николаев

ЦЕНА ВОПРОСА

12 миллионов рублей составила стоимость работ, выполненных филиалом «МРСК Сибирь» – «Кузбассэнерго – РЭС» (входит в группу компаний «Россети») по подключению новой базовой станции сотовой связи в Ижморском районе. Как сообщил отдел по связям с общественностью филиала, с введением в строй оборудования в эксплуатацию будет обеспечено стопроцентное покрытие мобильной связью вдоль крупнейшей автодороги федерального значения М-53 «Байкал» на участке вблизи деревни Глухаринка. В рамках реализации данного инвестиционного проекта построена линия электропередачи напряжением 10 киловольт и протяженностью свыше 7 километров. Установлена трансформаторная подстанция 25 кВА. «Трасса линии проложена по таежной труднопроходимой местности. В связи с этим нам пришлось расчистить свыше 13 гектаров почвы. Сложный рельеф и заболоченные участки создали дополнительные трудности при строительстве, но нам удалось завершить проект еще до наступления холодов», – отметил директор филиала «Кузбассэнерго – РЭС» Юрий Антонов.

537 миллионов 220 тысяч рублей составляет стоимость инвестиционного проекта расширения тепличного производства ООО «Калтанское» в Новокузнецком районе. Как следует из материалов администрации Новокузнецкого района, представленных на инвестиционной ярмарке 28 ноября, из общей суммы расходов 187 миллионов 220 тысяч составляют собственные средства предприятия, 350 миллионов рублей (65,1%) – банковские кредиты. По проекту планируется построить около 5 га новых теплиц по зарудной технологии повышенной производительности.

1 миллиард рублей – общая сумма облигационного займа Кемеровской области, размещение которого состоялось 29 ноября 2013 года. Срок обращения – пять лет со ставкой 8,20% годовых. Денежные средства, поступившие от размещения облигаций, зачислены на счет бюджета области. По обеспечению пресс-службы облигационной, эти средства будут направлены на продолжение строительства автодороги Ленинск-Кузнецкий-Кемерово.

580 миллионов долларов США составил товарооборот между Кузбассом и Республикой Беларусь в 2012 году. Это в 7 раз больше, чем оборот 15 лет назад. О таком росте пресс-служба администрации Кемеровской области сообщила к подписанию 27 ноября программы развития сотрудничества между Кузбассом и Беларуссией на 2014-2015 гг. В двустороннем товарообороте поставки из Белоруссии в Кемеровскую область представлены автосамосвалами, тракторами, шинами, холодильниками, стиральными машинами, пищевыми продуктами, одеждой, мебелью и др. Из Кузбасса в Беларусь поставляют уголь, алюминий, черные металлы, удобрения, продовольственные товары. По новой программе на 2014-2015 гг., которую подписали губернатор Кузбасса Аман Тулеев и министр природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь Владимир Цалко, предусмотрены более 30 мероприятий, в том числе, создание племенного центра и молокозавода. На базе животноводческого комплекса «Ваганово» совместно с белорусским ПТ «ЖодиноАгроПлемЭлита» создаётся племенной центр по выращиванию телок голштинско-фризской породы. Для строительства молочного завода в Прокляевке коллегия администрации, президент СДС Михаил Федяев и заместитель генерального директора белорусской компании «Трайп» Эдмунд Тышкевич подписали протокол о намерениях. Проектная мощность предприятия – 60 тонн в сутки.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ  
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

**Реклама Онлайн** агентство полного цикла  
(812) 401-64-64 (495) 737-54-64 (383) 227-64-64 www.reklama-online.ru  
Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ  
Печатные СМИ Радио Телевидение Транспорт  
Метро ВТЛ/Промо Интернет Наружка  
ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», с. Носовобаско, ул. Новорочная-Далекая, 104, ОГРН 1106478018361

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ www.rane.ru  
ВЫСШАЯ ШКОЛА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ www.embarane.ru

**Обучение MBA (MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION) Для Руководителей в г. Кемерово!**

Начало обучения: 24 января 2014г.  
• Продолжительность обучения: 2 года. Основное обучение проходит в г. Кемерово.  
• Все преподаватели из Академии Народного Хозяйства при Президенте РФ.  
• Диплом, установленного Академией образца о дополнительном (к высшему) образовании.  
• «Гарбургский диплом» Академии экономики и управления АФВ (Германия).  
• Сертификат Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
Организатор в г. Кемерово: Компания «KSK-Group» (Кузбасская Консалтинговая Группа) www.goldensungroup.ru (3842) 490-521, 33-65-89  
Срок подачи документов: декабрь 2013 г.

**ТЕПЕРЬ КУЗБАССКИЕ ДАТЧИКИ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ В ЕВРОПЕ**

Качество кузбасских датчиков уровня топлива, уже успевшее зарекомендовать себя в суровых климатических условиях Сибири, на производств крупнейших промышленных предприятий региона, теперь заинтересовало европейских производителей.  
В августе 2013г. в рамках партнерских соглашений, датчики «АСК-Сенсор» были отправлены на тестирование в Словению, после чего словенской компанией «Ultra Eneget» было принято решение о совместном производстве высоко-технологичного оборудования с компанией «АСК». Среди широкого круга конкурентов «АСК-Сенсор», европейцы предпочли продукт кузбасских разработчиков, ключевыми преимуществами которого являются виброустойчивость, точность измерения при любой температуре и низкая цена, позволяющая в кратчайшие сроки окупить расходы на внедрение системы контроля топлива.  
Усовершенствованные датчики, которые теперь будут производиться «АСК» совместно со словенскими партнерами, помимо уровня топлива и его температуры способны измерять плотность и уровень воды в топливе без применения дополнительных устройств. Установка такой системы не только на АЗС, но и на любом предприятии, где остро стоит вопрос контроля транспорта, позволяет аккумулировать наиболее точную информацию и принимать взвешенные решения об объемах запасов топлива, более эффективное использование транспортного парка и оптимизация численности персонала в офисе при возрастании его производительности.  
«АСК» также активно занимается разработкой и продажей программного обеспечения и оборудования в сфере мониторинга транспорта на базе спутниковых навигационных систем ГЛОНАСС и GPS.  
Компания «АСК» – это крупнейший региональный оператор и разработчик программного обеспечения, обслуживания и решений в сфере контроля оборота топлива и мониторинга транспорта.  
По всем вопросам сотрудничества обращайтесь: г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20 Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91 www.ask-glonass.ru

**АСК** Автоматизированные системы контроля  
По всем вопросам сотрудничества обращайтесь: г. Кемерово, ул. Карболитовская, д. 20 Тел.: 8 (3842) 59-73-12, 45-45-91 www.ask-glonass.ru

ПРЕСС-РЕЛИЗ

**БАНК МОСКВЫ ПРОДЛЕВАЕТ СРОК АКЦИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА «КОМИССИЯ В ПОДАРОК»**

Банк Москвы продлевает до 31 марта 2014 года действие акции для клиентов малого бизнеса «Комиссия в подарок». Запущенная 1 августа 2013 года акция «Комиссия в подарок» позволяет малым предприятиям с годовой выручкой до 300 млн рублей получить кредитные средства по продукту «Перспектива для бизнеса» без взимания комиссии за открытие кредитной линии или предоставление кредита.

Кредитный продукт «Перспектива для бизнеса» выдается на цели рефинансирования текущих займов компаний малого бизнеса в банке, при этом часть кредитных средств в рамках продукта может быть направлена на развитие бизнеса. Количество кредитных договоров, заключенных одним клиентом в период действия акции, не ограничено. Основанием для отмены комиссии служит факт принятия Банком решения по утверждению лимита кредитования в период действия акции.

«Продление сроков акции по отмене комиссии за предоставление одного из самых популярных кредитных продуктов Банка Москвы для малых предприятий «Перспектива для бизнеса» дает нашим действующим и новым клиентам дополнительную возможность на выгодных условиях решить вопрос рефинансирования текущей задолженности в банках и дополнительно получить средства на развитие бизнеса», — прокомментировала Екатерина Орлова, Директор Департамента малого бизнеса Банка Москвы. — Создание комфортных условий кредитования в Банке Москвы является одним из наших приоритетов при работе с клиентами малого бизнеса».

Окончание. Начало на стр. 1

**ПО ПУТИ К ИНВЕСТИЦИЯМ**

Его создание позволит наряду со средствами областного и местных бюджетов привлечь дополнительное финансирование инвестиционного фонда Российской Федерации.

Другим новым институтом, предназначенным для улучшения областного инвестиционного климата, станет «Агентство по привлечению и защите инвестиций». По словам Дмитрия Исламова, новый орган будет функционировать в режиме «одного окна» для инвестора. «Появилась в каком-то городе проблема с согласованием, с затягиванием решения по проекту — приходи в это агентство, расскажи о своей проблеме, — призвал инвесторов заместитель губернатора. Он выразил надежду, что агентство, чьи услуги будут полностью бесплатны, начнет работу уже со следующего года. Заместитель губернатора призвал также города и районы создавать на своей территории частные технопарки. «Частный технопарк может рассчитывать на те же меры поддержки, он будет получать льготы, поэтому давайте смотреть, у кого есть какие идеи», — сказал он.

По оценке заместителя губернатора сегодня в Кузбассе, лишь в малой степени используются инструменты институтов развития, таких, например, как Внешэкономбанк. Активнее обращаясь за поддержкой призвала инвесторов и Мария Кедринская, заместитель

директора представительства Внешэкономбанка в Красноярске. По ее словам, с момента подписания в ноябре 2012 года соглашения о сотрудничестве между банком и Кемеровской областью, на рассмотрении банка находятся 4 кузбасских инвестиционных проекта. Всего же, в соответствии с соглашением, намечена работа по 19 проектам.

Вместе с тем, наряду с идеей о необходимости совершенствования механизмов поддержки инвестиционных проектов, и участия в этой работе областных и муниципальных властей, на конференции прозвучала также и мысль о том, что без активной роли предпринимательства роста инвестиций ждать нельзя. И ключевым моментом здесь является принцип взаимной ответственности власти и бизнеса. «Сегодня мы видим много примеров, когда бизнес проявляет ответственность в части реализации проектов. Но в то же время бывают ситуации, когда принимаются неожиданные для бизнеса, не очень понятные решения», — заметила Елена Латышенко, уполномоченный по правам предпринимателей Кемеровской области, имея в виду в том числе ситуацию с повышением страховых взносов для индивидуальных предпринимателей. Она призвала власти объяснять принятие таких решений и проводить предварительную



работу с предпринимательским сообществом. По словам бизнес-омбудсмена, необходимо обратить внимание на проблему усложнения налогового администрирования, которая является значительным препятствием для развития малого бизнеса. Елена Латышенко предложила также задуматься над изменением тарифной политики, что могло бы стать стимулом для развития конкурентоспособности кузбасских предприятий.

О необходимости лучшей координации действий власти и предпринимателей говорил и Сергей Мартюшов, президент союза предпринимателей Новокузнецка, при содействии которого в этом городе был разработан проект Положения о муниципально-частном партнерстве. «Несмотря на наличие федеральных законов, пока мы не будем

принимать местные инициативы, у нас ничего и не будет. Мы первыми в Кемеровской области принимаем положение о муниципально-частном партнерстве. Предлагаем нашим муниципалитетам работать именно так», — сказал Сергей Мартюшов. Он также обратил внимание на недостаточную информированность предпринимательского сообщества об инициативах со стороны власти и существующих инструментах поддержки инвестиционной деятельности, и призвал подключить к этому создаваемое областное «Агентство по привлечению и защите инвестиций». По его мнению, лучшим вкладом в развитие инвестиционной привлекательности области было бы решение текущих проблем предпринимательского сообщества.

Тимур Сагдиев

**ФИНАНСОВАЯ СРЕДА ОТ БИНБАНКА**

Рынок банковских услуг в Кемеровской области достаточно развит. Тем не менее, стоит признать, что далеко не все банки, даже входящие в 30-ку крупнейших в России, на нём представлены. С этой точки зрения заметным событием уходящего года является открытие в мае 2013 года в Кемерове первого офиса по обслуживанию клиентов ОАО «БИНБАНК». О том, что нового и интересного один из крупнейших банков страны может предложить кемеровским клиентам, на какие услуги и продукты он делает ставку, каковы его первые итоги работы в нашем регионе, мы спросили у руководителя Регионального центра развития корпоративного бизнеса Сибирь Натальи Цацура.



— Наталья, БИНБАНК существует в России уже 20 лет, но операционный офис в Кемерове открыли только в этом году. С чем связано появление интереса к нашему региону сейчас?

— В этом году банк отмечает 20-летие. Сегодня БИНБАНК — одна из крупнейших финансовых организаций страны, которая включает более 180 офисов. За год банк открыл более 10 офисов в Сибирском регионе, в том числе в мае начал работу офис в Кемерове. Расширение своего регионального присутствия — это хорошее достижение для развития как розничного, так и корпоративного бизнеса банка. Нашим клиентам важно, чтобы БИНБАНК был представлен в широком спектре регионов, поскольку, в большинстве случаев, границы города бизнеса выходят за границы города присутствия.

Следуя утвержденной стратегии развития, мы активно расширяем сеть отделений и реконструируем существующие, теперь корпоративные клиенты БИНБАНКА могут получить оперативный и качественный сервис и в столице Кузбасса, включая кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, организацию зарплатных проектов и т.п. Для нас Кемеровская область — стратегически важный регион, мы делаем на него большие ставки.

— Есть ли, на Ваш взгляд, какая-то региональная специфика при работе с кемеровскими клиентами?

— Несомненно. Есть специфика муниципального управления, отраслевая специфика, и даже ментальность предпринимателей в том или ином регионе. Однако, требования наших клиентов к уровню сервиса и продуктам банка везде едины, уровень ведения бизнеса зачастую носит не только региональный, но и федеральный характер — информационное поле едино.

Предлагаемый нами комплекс услуг для корпоративных клиентов, с одной стороны, универсален и формализован с учетом особенностей сегмента, в котором мы работаем, что позволяет нам достигать скорости и стандартизации наших процессов, с другой, — достаточно гибкий — способен подстроиться к особенностям, уровню развития и потребностям бизнеса клиентов в регионах. Уверена, что с таким подходом, ценовой политикой, и персоналом мы предоставляем реальные возможности для роста уровня бизнеса малого и среднего сегмента в Кемеровской области.

— Вы только что сформулировали свои главные конкурентные преимущества?

— Да, ключевым приоритетом для нас является оперативность в принятии решения также индивидуальный подход к каждому клиенту.

Срок принятия нами предварительного решения составляет не более 3-х рабочих дней. При достижении договоренностей о сотрудничестве, финальное решение вы сможете получить не позднее 7 рабочих дней.

Также мы понимаем, что компетентность, оперативность и клиентоориентированность сотрудника банка становятся обязательной составляющей качественного сервиса, уровнем которого, как правило, и является основой выбора банка-партнера предпринимателями. Именно на этих принципах строится клиентская работа в БИНБАНКЕ. Так что помимо выгодных ценовых условий по всей продуктовой линейке для корпоративных клиентов, БИНБАНК рад предложить высочайший сервис и помощь в построении стратегии финансирования бизнеса.

— На какие продукты, услуги БИНБАНК делает ставку?

— Если говорить о программах кредитования БИНБАНК предлагает все программы, которые нужны бизнесу сегодня, с весьма привлекательными условиями. В честь своего 20-летия БИНБАНК в рамках акции делает беспрецедентное специальное предложение для клиентов по выгодной кредитной ставке. Также БИНБАНК

Торговым компаниям можем предложить интересные условия финансирования с принятием в залог только товаров в обороте с долей до 100% в структуре обеспечения.

Небольшим компаниям и индивидуальным предпринимателям мы предоставляем частично необеспеченные ссуды.

ко в мае, на сегодняшний день мы уже сформировали свою клиентскую базу, активно ведется работа по РКО, кредитованию и предоставлению прочих услуг, интересных для бизнеса. Объем планируемого нами корпоративного клиентского портфеля до конца года — не менее 100 клиентов. Мы ведем ежедневную



Коллектив Блока корпоративного бизнеса Регионального центра развития Сибирь, г. Кемерово

успешно реализует специальные долгосрочные программы финансирования для корпоративных клиентов на приобретение автотранспорта, спецтехники, недвижимости, залогом по которым выступает приобретаемое имущество. Коммерческая ипотека предоставляется на срок до 10 лет.

Для компаний с ярко выраженной сезонностью есть интересное предложение — годовой продукт «Бизнес-сезон» с отсрочкой погашения основного долга до 9 месяцев.

Выше перечислены только основные программы кредитования, которые мы можем предложить, не учитывая список остальных, не менее привлекательных продуктов для бизнеса от БИНБАНКА.

— Каких клиентов Вы планируете привлечь?

— Целевой сегмент корпоративных клиентов, с которыми мы активно сотрудничаем — это индивидуальные предприниматели и юридические лица сегмента микро (с годовой выручкой от 2 до 60 млн. руб. год) и малый и средний сегмент (с годовой выручкой от 60 до 900 млн. руб. год) со сроком ведения бизнеса не менее 6 месяцев. То есть если бизнес успешно функционирует более 6 месяцев, имеет положительную динамику развития, то мы будем рады предложить сотрудничество и приумножить бизнес наших клиентов.

— Каковы первые итоги работы БИНБАНКА в Кемеровской области, с какими результатами Вы подходите к концу 2013 года?

— Не смотря на то, что офис БИНБАНКА начал работать только

активную работу по построению партнерских отношений с нашими потенциальными клиентами, многие компании региона уже знают о БИНБАНКЕ, и мы ведем переговоры о перспективах ближайшего сотрудничества. Наша задача — это формирование стабильного клиентского портфеля, с долей клиентов, которые оформляли кредит, около 10%. Важно то, что БИНБАНК позиционирует свои программы на рынке как комплексное предложение для предприятий малого и среднего бизнеса, не отделив кредитного процесса от прочих важных банковских сервисов. Мы предлагаем нашим клиентам единую финансовую среду, в которой каждый клиент может индивидуально сконструировать свой клиентский пакет из РКО, кредитов, депозитов, банковских гарантий, валютного обслуживания, эквайринга и пр. И чем больше объем совместного партнерства между банком и клиентом, тем более выгодные ценовые условия сотрудничества мы можем предложить, разумеется, при всегда неизменном уровне сервиса и оперативности.

**ЗАДАЧИ ВАШЕГО БИЗНЕСА В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ**

УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА



УСЛУГИ

- Новая телефония
- Web-видеоконференции
- Приложения 1С
- Управление складом — мой склад
- Виртуальный офис
- Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Отсутствие крупных затрат на старте
- Доступ к сервисам через Интернет
- Безопасная передача данных
- Бесплатный тестовый период\*

\*У меня свой бизнес.

Он научил меня ценить время и оператора связи. Для своей компании я выбрал оператора Ростелеком, и задачи моего бизнеса оказались в центре его внимания. Ростелеком всегда предлагает эффективные и оптимальные решения. **Рекомендую!**

Услуги платные, правила и условия подключения услуги, требования к Клиентскому оборудованию уточняйте по телефону 8 (800) 200 3 000 или на сайтах www.rt.ru, www.o7.com  
\*Бесплатный тестовый период для услуг «Приложения 1С», «Виртуальный офис», «Мой склад», «CRM» — 30 дней; для услуги «Новая телефония» — 3 дня; для услуги «Web-видеоконференции» — не предусмотрен.

БИЗНЕС  
8 (800) 200 3 000  
www.rt.ru | www.o7.com



Операционный офис «Кузбасский»

**БИНБАНК** | 20 лет с вами с 1993 года!

**БЛИЦОПРОС**

Сейчас много говорят о поддержке малого бизнеса.

*Ощутили ли вы на себе эту поддержку? Какую именно? В чём, по-вашему, действительно должна заключаться такая поддержка?*



**Олег Привалов, предприниматель:**

Наше предприятие не нуждается в поддержке и, соответственно, мы за ней не обращались. Но, по программе поддержки малого бизнеса мне пришлось в добровольно-принудительном порядке обучаться на курсах повышения квалификации в РГТЭУ. Половину стоимости этих курсов, как мне сказали, оплатила организация, отвечающая за поддержку малого бизнеса, половину – за мой собственный счёт. Было ли это поддержкой? Нет! На протяжении двух недель приходилось отвлекаться от работы и посещать лекции, неся при этом немалые расходы. Отказаться – не вариант, это было бы проявлением неуважения к «заботящимся» о нас властям.

А вообще, нормальный законный бизнес, даже малый, в поддержке не нуждается. По большому счёту, все эти проценты по кредитам, все прихоти властей по финансированию всевозможных праздеств и церемоний, украшений зданий и улиц, повышения отчислений в соцстрах и прочее – всё это оплачивает конечный потребитель, всё это включается в стоимость товаров и услуг, независимо от уровня бизнеса.

Казалось бы, выигранные тендеры на низкопроцентные кредиты начинающими бизнес-проектами – это и есть поддержка. Сомневаюсь. Разница в процентной ставке компенсируется тем же бизнесом, в конечном счёте. Не нужна никакая поддержка. Не поддерживать надо. Необходимо создавать условия, при которых уже существующий легальный бизнес не будет прятать зарплату, избегая всё повышающихся сборов. Когда пенсионер не будет прекращать бизнес лишь потому, что пенсия его не покрывает поборы самого же пенсионного фонда. Честно говоря, когда наши власти предпринимают какие-то меры, невольно задумываюсь о связанных с их действиями расходами. Создаются новые отделы, службы, рабочие места, статьи расходов. В итоге получается как всегда, и никто за это ответственности не несёт, никто из «ответственных» не возмещает убытки. О какой поддержке может идти речь, когда дефицит пенсионного фонда компенсируют 4-х кратным увеличением для предпринимателей платы в соцстрах?

Продолжение опроса на стр. 7-8

# МАЛЫЙ БИЗНЕС

*Необходимость развития и укрепления роли малого и среднего бизнеса относится к числу тех положений, в которых власть, общество и бизнес единомышленны, несмотря на то, что относительно форм и методов этого развития могут быть существенные разногласия. Используя официальные данные, «Авант-ПАРТНЕР» рассмотрел, как выглядит сегодняшний малый бизнес в Кемеровской области, и на какую поддержку от областных властей он может рассчитывать.*

**МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВОБЪЕКТИВСТАТИСТИКИ**

Полтора года назад на заседании Совета по содействию развитию малого и среднего предпринимательства, тогда – заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству, **Сергей Кузнецов** обозначил четыре основных фактора, влияющих на эффективность малого и среднего предпринимательства: «Первый фактор – это всё то, что связано с активами предпринимателей, то есть всё, что связано с финансированием, обучением, с продвижением технологий и инноваций. Второй – это содействие развитию бизнеса, включающее в себя в первую очередь инфраструктуру поддержки. Третий – законодательная база и административные ресурсы. И четвёртый – это предпринимательская культура, менталитет и отношение общества к предпринимательству в целом».

О том, что складывается в результате взаимодействия этих факторов, и как выглядит сегодня

# по-КУЗБАССКИ

кузбасский малый бизнес, можно судить, в первую очередь, по статистическим данным.

К малым предприятиям, согласно официальным критериям, относятся компании с численностью работников от 16 до 100 человек и ежегодным оборотом до 400 млн рублей.

В первом полугодии 2013 года в Кемеровской области насчитывалось 3520 субъектов малого бизнеса (без учета микропредприятий). Это составляет всего 6,7% от общего количества юридических лиц, работающих в регионе (почти 52 тыс.). Однако на малый бизнес приходится почти 13% рабочих мест. Всего на предприятиях малого бизнеса

в Кемеровской области в 2013 году было занято 122,5 тыс. сотрудников (а общее число трудящихся в регионе – 931,5 тыс. человек).

За последние два года малых предприятий в Кузбассе стало больше на четверть (в 2011 году было всего 2817 субъектов малого бизнеса). А суммарный оборот малого бизнеса достиг показателя в 82,9 млрд рублей.

Больше всего малых предприятий (27,2% от общего числа) создано в отрасли услуг, к которой относятся также операции с недвижимым имуществом и аренда. Этот сегмент малого бизнеса с оборотом в 11,1 млрд рублей обеспечивает занятость почти трети

всех работающих на малых предприятиях области. Стоит отметить, что отдельно учитываются малые гостиницы и рестораны (их в регионе 175 с оборотом в 3 млрд рублей)

В сфере торговли сосредоточена лишь четверть малых предприятий области и всего 24,3 тыс. занятых, однако на этот рынок приходится половина общего оборота кузбасского малого бизнеса. Стоит отметить, что оборот оптовой торговли составляет 20,2 млрд рублей, а на малый розничный бизнес приходится 14,4 млрд рублей. Отдельно учитывается продажа транспортных средств с оборотом в 6,6 млрд рублей.

Окончание на стр. 8

**НЕКОТОРЫЕ ПЛАНОВЫЕ ЦИФРЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ» НА 2013-2015 ГОДЫ**

Вид государственной поддержки согласно программе	Кол-во малых и средних предприятий, которые должны получить данную поддержку			Всего за 3 года реализации программы
	2013	2014	2015	
Предоставление поручительств Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области	63	66	70	199
Предоставление микрозаймов Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области	60	66	70	196
Предоставление субсидий субъектам малого и среднего бизнеса, осуществляющим ремесленную деятельность	0	5	5	10

Источник: Долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области» на 2013-2015 годы

**БЛИЦОПРОС**

Продолжение опроса, начало на стр. 6



**Александр Беренов, генеральный директор ООО «Сорбенты Кузбасса»:**

В Кемеровской области поддержка бизнеса обеспечивается по большей мере администрацией г. Кемерово (бизнес-инкубатором и фондом по поддержке малого бизнеса). При открытии компании в 2010 году я обратился за помощью в составлении документов в специализированный центр поддержки предпринимательства г. Кемерово, расположенный на улице 9 Января. В 2012 году мы получили грант в 300 тысяч рублей на развитие малого бизнеса по производству и продаже сорбентов, нанотрубок и оказанию услуг. Кроме того, очень полезными были семинары, которые проводились в бизнес-инкубаторе. А тренинги по презентациям очень помогли при выходе на ведущих инвесторов России. Считаю, что такая поддержка должна оставаться, хотя процедура получения гранта и образовательную программу было бы лучше усложнить для того, чтобы предприниматели получали больше знаний на самом первом этапе развития. У нашей компании есть налоговые льготы, так как мы резиденты Сколково. Думаю, что подобные льготы должны предоставляться и начинающим предпринимателям на два-три года, пока они не встанут на ноги.

Интересно, что системы поддержки малого бизнеса (особенно для молодежи) в Кемеровской, Томской и Новосибирской областях очень похожи. Все они выстроены на основе проекта ФАДМ «Росмолодежь» – «Ты – Предприниматель». Но, если в Кузбассе преобладают проекты по торговле и услугам, то в Томской области в основном проекты вузовские и научно-технической направленности. Московская система более развита. Там в разы больше проводится мероприятий, на которые может попасть каждый, несмотря на кажущуюся конкуренцию. Количество и объём субсидий в Москве в десятки раз выше, чем в регионах, а проекты на ходятся на уровне регионов. Таким образом, в регионах обращений в фонды поддержки за финансированием и консультациями больше, чем в столице, где начать бизнес сложнее. Во-вторых, в субъектах Федерации проще найти площадку для размещения бизнеса (инкубаторы, помещения) и это дешевле, чем в Москве. В-третьих, в Москве выделяется в десятки раз больше средств на малый бизнес, но я считаю, что в регионах их расходуют «умнее». В-четвертых, в Томске и Новосибирске новый бизнес возникает вокруг новых технологий/вузов/НИИ, а в Кузбассе на основе потребности населения в товарах и услугах.

Окончание опроса на стр. 8

# НЕ ТОРГОВАТЬ, НО ИНВЕСТИРОВАТЬ

*Мы продолжаем беседу с директором официального партнёра Альпари в Кемерово Алексеем Харитоновым, посвящённую рынку Форекс.*

**К: Алексей, в прошлый раз вы упомянули финансовый сервис, который «открывает дорогу» на Форекс тем, кто по разным причинам не собирается торговать самостоятельно, но заинтересован в возможности зарабатывать. Раскройте тему?**

**А:** Да, конечно. Потенциал международного валютного рынка Форекс велик – недаром он считается одним из самых высокодоходных в мире. Но не у всех есть возможность заниматься самостоятельной торговлей. Нередко бывает так, что работа или свой бизнес отнимают столько времени, что досуг становится поистине драгоценным. Согласитесь, надо же когда-то отдыхать, да и хочется побыть с семьей, с детьми, навестить родителей, встретиться с друзьями. Но и упустить возможность зарабатывать на потенциально высокодоходном рынке тоже не хочется.

**К: Как же совместить несоместимое? Или работаешь, или отдыхаешь. Не во сне же торговать.**

**А:** В том-то и дело, что торговать самому необязательно. Один из ведущих форекс-брокеров Альпари разработал финансовый сервис ПАММ-счёт, который позволяет участвовать в торговле, но не совершать сделки самостоятельно.

**К: Каким образом?**

**А:** В ПАММ-счёте имеет место чёткое разделение ролей. За собственно торговлю отвечает опытный трейдер (управляющий ПАММ-счёта). Он разрабатывает стратегию, отслеживает новости, мониторит аналитику и совершает сделки по купле-продаже активов. А клиенты Альпари (инвесторы) получают возможность присоединиться к торговле управляющего. То есть, вкладывать в это свои деньги. Непосредственного участия в торговле инвесторы не принимают. Не

надо смотреть на графики и сидеть за терминалом – этим занимается другой человек, управляющий. По сути, роль инвесторов сводится к принятию решения: когда вложить свои средства, а когда, соответственно, вывести их из торговли.

**К: Получается что-то вроде доверительного управления?**

**А:** С существенными отличиями. Надо понимать, что управление чужими средствами подразумевает немалую ответственность. Именно поэтому обязательным условием для управляющего является вложение своих личных денег в торговлю. Строго говоря, управляющий сперва размещает свои средства на торговый счёт и приступает к операциям на рынке, и только после этого (минимум – 3 месяца) управляющий получает возможность привлекать инвесторов. Ещё одно важное отличие: управляющий ПАММ-счёта не имеет никакого олада. Знаете, в тех же ПИФах управляющие получают фиксированный оклад, независимо от доходности. Даже если курсы акций падают, а клиенты несут убытки – управляющий ПИФа получает зарплату. Ну, в самом худшем случае не будет премии. Но зарплата-то будет всё равно. В Альпари такого нет. Управляющий зарабатывает только на прибыльных сделках. Как наторговал – так и заработал.

**К: А управляющий может распоряжаться деньгами инвесторов?**

**А:** Он только использует их для торговли. Вместе со своими личными деньгами, напомним. Распоряжаться средствами инвесторов по своему усмотрению управляющий не может. Например, вывести средства на неторговый счёт.

**К: Как управляющий и инвестор делят результаты торговли?**

**А:** Наиболее простым и понятным способом – пропорционально вкладу каждого участника. За свою работу управляющий берёт комиссию с прибыли инвесторов. Но, подчеркну, только с прибыли. Согласитесь, брать деньги с инвесторов за убыточные сделки было бы просто нечестно.

**К: Преимущества для управляющего понятны: он зарабатывает на прибыли как от своих денег, так и от денег клиентов. А в чём преимущества для инвесторов?**

**А:** Очевидно – в возможности зарабатывать, не принимая непосредственного участия в торговле. Не надо вникать в тонкости валютной торговли, не надо учиться трейдингу, Ваши деньги работают, чем бы Вы ни занимались сами. Находите Вы в офисе, спите дома или отдыхаете в отпуске – Ваши деньги, условно говоря, заняты делом. Естественно, надо понимать, что возможность заработать всегда неразрывно связана с риском получения убытков. Как и всякая финансовая деятельность. Я не имею права указывать конкретные шифры, но могу сказать, что с ПАММ-счётом инвестор может зарабатывать в разы больше, чем, например, при внесении денег на банковский депозит. Конечно, показатели доходности зависят от конкретного управляющего.

**К: Какие ещё плюсы ПАММ-счетов Вы можете назвать?**

**А:** Их немало, для примера я упомянул ликвидность. Например, если Вы хотите получить от банковского депозита более-менее приличный процент, то вклад должен быть срочным – то есть, начисление прибыли происходит в конце оговоренного периода. Что-то случилось, Вам понадобились деньги, Вы снимаете их со счёта раньше срока – и, фактически, лишаетесь этих высоких процентов. То есть, получаете минимальную прибавку – как у вклада «до востребования». Это невыгодно. У ПАММ-счёта нет привязки доходности к срокам вывода средств. В любой момент Вы можете вывести хоть часть, хоть всю имеющуюся в данный момент на счету сумму – и совершенно без, скажем так, «штрафа».

**К: Осветите, пожалуйста, тему рисков поподробнее.**

**А:** Я скажу так: из того, что риски существуют, ещё не значит, что их нельзя уменьшить. Во-первых, инвестор может заранее установить предельный уровень падения доходности ПАММ-счёта. Если он достигается – средства инвестора автоматически выводятся на неторговый счёт. Во-вторых, вложения желательнее диверсифицировать. Не вкладывать всё в один



ПАММ-счёт, а распределить выделенную сумму между разными счетами, чьи управляющие придерживаются разных стратегий. Если на одном счете случится провал, то она, скорее всего, будет скомпенсирована за счёт успехов на других счетах, где работают иные стратегии.

**К: Звучит, конечно, интересно, но в прошлый раз Вы говорили, что деньги – это серьезно, поэтому я считаю, что для принятия решения о вложении денег нужно больше информации.**

**А:** Поздравляю, Вы мыслите как настоящий инвестор. Информация – действительно ключ к успеху. В одно интервью невозможно вместить всё. Всех заинтересующихся возможностью выгодного вложения средств я приглашаю в офис официального партнёра Альпари, если Вы хотите получить от банковского депозита более-менее приличный процент, то вклад должен быть срочным – то есть, начисление прибыли происходит в конце оговоренного периода. Что-то случилось, Вам понадобились деньги, Вы снимаете их со счёта раньше срока – и, фактически, лишаетесь этих высоких процентов. То есть, получаете минимальную прибавку – как у вклада «до востребования». Это невыгодно. У ПАММ-счёта нет привязки доходности к срокам вывода средств. В любой момент Вы можете вывести хоть часть, хоть всю имеющуюся в данный момент на счету сумму – и совершенно без, скажем так, «штрафа».



# БАНК «КОЛЬЦО УРАЛА» ПРЕДСТАВЛЯЕТ «ВЗРЫВНОЙ» ТАРИФ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ POS-ТЕРМИНАЛОВ

**«ЭТО «БОМБА» ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА! МЫ ЗАФИКСИРОВАЛИ КОМИССИЮ, ОТВЯЗАВ ЕЕ ОТ ОБОРОТОВ ПО КАРТАМ»**

С каждым годом процент безналичных расчетов в России продолжает расти, а у граждан становится все больше банковского «пластика». Но несмотря на то, что пластиковые карты более удобны и безопасны в использовании, чем наличные деньги, торговые точки, которые не могут обслужить их обладателей, остаются частью повседневности.

Как рассказал управляющий филиалом ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» в г. Кемерово Александр Зубков, в основном, в таких случаях речь идет о магазинах с небольшими оборотами. «Торговые терминалы для работы

с пластиковыми картами сейчас предлагает установить едва ли не каждый банк, что порождает здоровую конкуренцию и благоприятно сказывается на клиентах. Тем не менее, для рынка эквайринга в России характерна тенденция – банки не указывают заранее, какая комиссия будет установлена тому или иному клиенту. Причина тому – тот факт, что комиссия за расчеты по картам устанавливается исходя из планируемого месячного объема расчетов, который заранее неизвестен банку. В результате самые высокие комиссии устанавливаются клиентам, планирующим

невысокие обороты – менее 100 тысяч рублей в месяц», – пояснил эксперт.

Специально для таких клиентов в банке «Кольцо Урала» был разработан революционный для рынка эквайринга тарифный план «Терминал». «Для того, чтобы не потерять клиентов и даже увеличить их поток, предприятию сферы торговли и услуг становится жизненно необходимо иметь у себя POS-терминал. Мы тщательно изучили рынок и подготовили особое предложение для юридических лиц. Изюминка тарифа «Терминал» – фиксированная комиссия за расчеты по пластиковым картам.

Она составляет всего 1,6 процента, и ставка не зависит от среднемесячного объема расчетов по картам. Это настоящая «бомба» для малого бизнеса!», – считает Александр Зубков.

Стоит добавить, что в рамках нового тарифного плана клиенты получают также бесплатное открытие расчетного счета, бесплатное подключение системы «Интернет-клиент» и бесплатную установку, собственно, торгового терминала. Для активации тарифа «Терминал» необходимо обратиться в офис банка по адресам: пр. Советский, 48А, тел.: 77-79-13; б-р Строителей, 28/1, тел.: 37-34-96.

Условия указаны по тарифному плану «Терминал». Стоимость ведения расчетного счета – 2 900 рублей/мес. Стоимость внутрибанковских переводов по системе ДБО – бесплатно, на бумажном носителе – 60 руб. за шт. Внешние переводы от 15 до 75 руб. за шт. SMS-сообщения – 6,5 руб. Подробные условия на сайте www.kburl.ru, в офисах банка и по бесплатному номеру Контакт-центра 8-800-500-50-11. Условия действительны на момент выхода рекламы. ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА». Лицензия ЦФ РФ №65

**БЛИЦОПРОС**

Окончание опроса, начало на стр. 6

**Андрей Шеповалов, директор ООО «Бюна»:**

— Я поддержку ощутил с самого начала создания предприятия. Решил открыть бизнес по изготовлению и монтажу деревянных лестниц, ограждений и других конструкций. В Центре занятости мне выделили субсидию в размере 100 тысяч рублей. На первом этапе этих денег хватило на приобретение оборудования и аренду помещения. В Центре поддержки предпринимательства мне помогли составить бизнес-план, оформить документы. И в начале лета я зарегистрировал своё предприятие. Сейчас работаю, частное малозатяжное строительство развивается и на рынке мои услуги востребованы. Но, много средств уходит на аренду помещения. Плюс, надо развиваться, закупать более качественное и экологически чистое оборудование, чтобы не портить здоровье не себе, не своим работникам. Поэтому я вновь обратился в ЦПП и подал заявку на грант. Надеюсь его получить. Ведь только покрасочная камера стоит около 200 тысяч рублей. Ещё бы не помешала помощь с арендой, которая слишком высокая для такого рода бизнеса. Хотелось бы, чтобы ввели льготный период налогообложения, помогали с поручительством при покупке оборудования в лизинг.



**Андрей Колесников, предприниматель:**

— Я периодически обращаюсь в кемеровский Центр поддержки предпринимательства за юридической помощью. Первый раз обратился несколько лет назад, когда оформлял документы на ИП. Затем организовал общество с ограниченной ответственностью и опять обратился туда же. У меня медицинское образование, соответственно, в юридических вопросах я не силен, а здесь просто подаешь документы и через неделю-две забираешь. Это ощутимая поддержка для меня. С арендой, как у многих других, у меня проблем нет. Знаю, что в Государственном фонде поддержки предпринимательства предпринимателям выдается микрозайм (до 1 млн рублей) сроком до одного года, но это слишком мало, хотелось бы чтобы срок микрозайма увеличили до 3-5 лет. Думаю, в этом случае, желающих получить его было бы больше, и таким образом многие смогли бы ощутимо наладить свой бизнес.



**Лилия Мурадинова, генеральный директор ООО «Ярослава»:**

— В сентябре 2012 года мы открыли свой частный детский сад. С учётом аренды и оборудования на эти цели понадобилось в общей сложности около 500 тысяч рублей. Большую часть денег пришлось занимать. Поэтому поддержка нам оказалась очень кстати. Сначала я получила субсидию в Центре занятости в размере 58,8 тысяч рублей, а затем, в декабре 2012 года, грант от Управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации г. Кемерово на 300 тысяч рублей. В результате мы возместили все свои затраты. Сейчас в нашем детском саду трудоустроено 4 человека и двое работают по совместительству. Посещают его одновременно 12 детей. В планах арендовать не коммерческое, а муниципальное помещение. Это значительно дешевле. Сейчас находимся в стадии поиска, а Центр поддержки предпринимательства помогает нам в этом. Помощь мы получили и получаем ощутимую, но кроме этого я сама стараюсь, тружусь.



# МАЛЫЙ БИЗНЕС

Окончание. Начало на стр. 6

Обрабатывающим производством занимаются 13,2% от общего числа малых предприятий, на которых трудятся 15,7 тыс. человек. Оборачиваемость малой обрабатывающей промышленности составляет 9,6 млрд рублей. Наиболее распространено производство продуктов и напитков (включая табак) — этим занимаются 94 малых предприятия. Чуть меньшее число компаний (89) изготавливают машины и оборудование. Примыкают к ним малые компании, занимающиеся металлургическими изделиями (их в области 54). Стоит отметить, что малый бизнес Кузбасса освоил практически все отрасли производства, включая такие редкие, как производство транспортных средств и оборудования (3 компании), кокса и нефтепродуктов (4 компании), изделий из кожи и обуви (3 фирм).

В строительной отрасли Кемеровской области работает 391 малое предприятие, обеспечивающее занятость 14,3 тыс. человек. Оборачиваемость строительства составляет 9,8% от всего оборота малого бизнеса (8,1 млрд рублей).

Заметное число малых предприятий также сосредоточено в сфере транспорта и связи, в которой работает 5% от общего числа сотрудников малого бизнеса. На 391 компанию транспорта и связи приходится оборот в почти 3 млрд рублей.

Кроме того, в других отраслях экономики работает еще 462 малых предприятия.

**КТО ПОМОЖЕТ «МАЛОМУ»**

Долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области» на 2013-2015 годы была утверждена 17 октября прошлого года. В числе приоритетных направлений программы значится поддержка производственных и инновационных предприятий молодёжного предпринимательства, а также социального бизнеса. Всего на реализацию программы из разных источников должно быть выделено более 1 млрд рублей. Больше половины из этих средств предназначены для поддержки малого бизнеса через Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Его директор **Константин Андрушик** в прошлом году так оценивал содержание новой программы: «В программе перечислены приоритетные для региона виды предпринимательской деятельности, но каких-то конкретных мероприятий, направленных на их развитие, мы здесь не найдём, поскольку программа — это рамочный документ. Поддержка предпринимателей должна быть адресной и индивидуальной, мы следуем этому принципу в нашей

# по-КУЗБАССКИ

работе. К примеру, я хорошо понимаю, что открытие пятьдесят пятого кафе в Кемерове не несёт в себе той социальной значимости, которое несёт открытие второго кафе в городе Тайга. Наш фонд, конечно, обозначен в программе как один из основных исполнителей, но эта программа не приведёт к каким-то кардинальным изменениям в нашей работе».

Ключевым элементом поддержки со стороны фонда является предоставление поручительства перед кредиторами за счёт гарантийного фонда. На эти цели программа предусматривает выделение 595 млн рублей, в т.ч. 190 млн в 2013 и 200 млн в 2014 году.

Значительно меньшая сумма предусмотрена на выдачу займов для финансирования инвестиционных проектов со стороны Фонда. На эти цели Фонд за 3 года должно быть выделено 55 млн рублей субсидий. Сумма займа

не превышает 10 млн рублей, а срок — 5 лет под 5%. Еще 195 млн рублей субсидий по программе в течение 3-х лет Государственный фонд поддержки предпринимательства должен затратить на предоставление предпринимателям микрозаймов.

Обратившись в Департамент по развитию предпринимательства и потребительского рынка, можно подать заявку на предоставление субсидии на развитие лизинга оборудования. Малые предприятия, предоставив все необходимые документы, в зависимости от численности работников могут получить субсидии в размере от 3 до 10 млн рублей. О том, сколько компаний потенциально смогут воспользоваться этой формой поддержки, можно судить из общей суммы, выделенной на эти цели за 3 года — 81,7 млн руб.

Кроме того, с 2014 года планируется предоставление грантовой

поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, созданным научными и образовательными учреждениями в целях практического применения (внедрения результатов интеллектуальной деятельности). На эти цели предусмотрено по 6,6 млн в 2014 и 2015 годах. Начиная со следующего года будут выделены также небольшие субсидии ремесленным предприятиям.

В рамках программы также выделены субсидии муниципальным образованиям на реализацию отдельных мероприятий соответствующих муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса. Однако основная часть средств, выделенных на эти цели, должна была поступить в текущем году (119,7 млн рублей). В последующие 2 года муниципалитетам выделят лишь по 17,5 млн рублей.

Тимур Саадиев



# СООБЩЕСТВО КУЗБАССКИХ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

В начале декабря бизнес-тренеры Кузбасса объединились в профессиональное сообщество. Толчком к этому послужил проходивший в это время в Кемерове трёхдневный авторский «Тренинг для тренеров» Марка Кукушкина.

Приезд известного тренера (подробнее см. в А-П №18 от 1.10.2013г), автора и руководителя проекта ОТУМКА (Тренерский университет Марка Кукушкина) организовало Агентство ПРОФИ. По словам директора агентства, **Натальи Михайловской**, необходимость такого уровня тренинга для кузбасских тренеров возникла давно (кстати, переговоры с Марком о тренинге в Кемерове велись более полутора лет), так как, несмотря на то, что местные тренеры, конечно же, самостоятельно повышают свою квалификацию, но собраться вместе им удаётся не так часто. Тем более в режиме совместной работы. А именно такая работа помогает профессиональному сообществу вырабатывать общие стандарты и принципы, делиться опытом и обсуждать волнующие темы, — всё это, в конечном счёте, идёт как на пользу клиентам, у которых появляются чёткие критерии при выборе тренера, так и на пользу всему бизнес-образованию в регионе, так как задаёт ориентиры качества работы, способствует развитию рынка.

В числе двух десятков человек, участвовавших в этом тренинге, были как профессиональные тренеры, с большим опытом работы, так и те, кто только недавно вступил на этот путь, а также представители бизнеса, осваивающие тренерские компетенции, необходимые для собственной эффективной работы.

Программа «Тренинга для тренеров» состоит из четырёх сессий, продолжительность каждой — 3 тренинга/дня (24 академических часа). Промежутки между сессиями — 1,5-2 месяца. И хотя, сертификат о прохождении обучения выдаётся по окончании каждого модуля, диплом ОТУМКи — этот пропуск в высшую лигу российских бизнес-тренеров, смогут получить лишь те, кто на последнем 4-м модуле успешно защитит дипломную работу — лично разработанный тренинг. Но в любом случае, ставится целью обучения разработать собственный тренинг или нет, участие в каждом модуле (даже в одном!) несомненно, даёт его участнику мощный толчок в развитии.

«Учиться нужно у лучших!» — фраза, которая на протяжении этого трёхдневного модуля вспоминалась не раз и в разных вариациях, постоянно подтверждалась мастером — Марком Кукушкиным. В рамках темы первой сессии — «Профессия — тренер. Специфика бизнес-тренинга», в самом начале были обозначены основные компетенции бизнес-тренера, а Марк в последующие три дня их мастерски демонстрировал собравшимся. Начиная от владения материалом (всё-таки 21 год тренерской работы!) и продуманностью каждого блока, каждого шага тренера, когда в каждый конкретный момент можно остановиться и ответить себе на вопросы: «Для чего я это говорю? Зачем я это делаю?» до полного контроля над конкретной группой — отслеживание групповой и индивидуальной динамики, создание условий и мотивации для эффективной работы, фиксация значимых идей и ответы на вопросы и возражения, и многое, многое другое. Что давало также возможность убедиться в наличии и умении использовать значительный арсенал тренерских средств. Он задавал планку для участников, позволял увидеть собственные зоны развития и сделать первые шаги к новым высотам. Ну, а навыки коммуникации! Это просто — виртуозно! Именно на них был сделан упор в первом блоке, как основных для тренера, и именно разработка коммуникативного тренинга была основной практической задачей этого модуля — задача, одинаково полезная, как для бизнес-тренера, так и для управления любого уровня.

В целом итог первой сессии, позволивший не только что-то узнать и чему-то научиться каждому участнику, но и сдружиться, объединиться всей группе, — говорит сам за себя.

Следующая сессия — в феврале. До встречи!

## ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ПО ДАННЫМ НА АПРЕЛЬ 2013 ГОДА)

Отрасль	Сумма инвестиций в основной капитал (в млн руб.)	В % к общей сумме инвестиций в капитал малых предприятий
Обрабатывающее производство	1506	56,9%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	699	26,4%
Добыча полезных ископаемых	131	5%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	122	4,6%
Строительство	91,6	3,5%
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	42	1,6%
Транспорт и связь	27,8	1,1%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,7	0,5%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	8,8	0,3%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,5	0,1%
Другие отрасли	0,6	0,0%
<b>Общая сумма инвестиций в основной капитал</b>	<b>2644</b>	<b>100%</b>

Источник: Кемеровостат



**Континент-Сибирь**  
КАДРОВЕЕ АГЕНТСТВО  
(384-2) 58-43-33  
office@contikmr.ru  
www.conti.kuzbass.net

Часто, при закрытии сложных позиций, компания-работодатель сталкивается с отсутствием адекватного отклика со стороны соискателей, при этом предложение является конкурентоспособным.

**Наиболее распространенные причины отказов со стороны достойных, замотивированных на смену работы, кандидатов:**  
1. Исторически сложившаяся неоднозначная репутация компании на рынке труда: «мифы» и «легенды».  
2. Выставление слишком жестких компетенций, завышенные требования работодателя.  
3. Неадекватный компенсационный пакет.

**Кадровое агентство «Континент-Сибирь» нужно, когда «предложение» и «спрос» не совпадают.**

**Наши ресурсы и преимущества:**  
· Организация конфиденциального поиска (информация о названии компании-работодателе закрыта до финального собеседования). Благодаря этой технологии мы получаем широкий выбор кандидатов, не ограниченных возможно неадекватным мнением о компании. Благодаря знакомству на собеседовании с менеджером компании развиваются очень многие «мифы».  
· Технология «прямого» поиска (обращение к лучшим людям среди компаний-конкурентов. Эта технология позволяет оценить потенциал кандидатов в рабочих условиях, работодатель получает полноценный аналитический обзор о состоянии персонала у конкурентов)  
· Поиск на альтернативных рынках, расширение границ поиска.  
· Наличие базы специалистов с 1999 года.

Пасынкова Оксана Александровна  
Исполнительный директор, кадровое агентство «Континент-Сибирь»

**Главный редактор Галина Красильникова.**

Зам. гл. ред. **Игорь Лавренко.**  
Газета «Областная экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР»  
Учредителем ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс»».  
Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована  
Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением.  
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:** 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru.  
**Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.



**Экспресс-доставка  
корреспонденции и грузов  
по России и за границу**

**Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.**

- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправок.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.

Кемерово  
пр. Советский, д. 606,  
офис 109,  
тел. (3842) 36-49-07,  
36-19-03

Новокузнецк  
ул. Пирогова, д. 9,  
тел. (3843) 45-07-45

Томск  
ул. К. Маркса, 24,  
тел.(3822) 51-22-02

www.sibex.biz



## Верное направление вашего бизнеса

Юбилейная акция  
Курс на выгодную ставку **9,9%\***

[www.binbank.ru](http://www.binbank.ru) / 8 800 555 8118

Срок акции с 15 августа по 31 декабря 2013 года  
\*Ставка для корпоративных клиентов с годовым оборотом от 60 до 900 млн руб. При сумме кредита свыше 30 млн руб. на срок до 12 мес. – 9,9%. Комиссия за предоставление кредита – 0,6% взимается от суммы кредита/транша.

Генеральная лицензия Банка России №2562. Реклама ОАО «БИНБАНК».



# ПОДГОТОВЬ автомобиль к зиме

## БЕСПЛАТНЫЕ УСЛУГИ:

- проверка светотехники
- проверка уровня технических жидкостей
- проверка состояния тормозной системы
- проверка давления в колесах, состояния шин
- проверка аккумуляторной батареи



**БЕСПЛАТНАЯ УСЛУГА ЗАМЕНЫ МАСЛА В ДВИГАТЕЛЕ**

